Ontario

Ministry of
Agriculture and Food

FACTSHEET
ISSN 1198-712X ©Queen's Printer for Ontario

Agdex#: 812 Publication Date: October 2002
Order#: 02-069 Last Reviewed: October 2002

Title: Farm Business Joint Ventures

Division: Agriculture and Rural Division
History: new
Written by: R. W. Gamble

Table of Contents

1. Introduction
2. Section 1 - The Basics of a Joint Venture
3. Section 2 - Forming the Joint Venture
4. Section 3 - Operating the Joint Venture
5. Section 4 - Dissolving the Joint Venture
6. Summary

Introduction

The joint venture is an ideal business structure when an arrangement that is flexible and less formal than either a partnership or corporation is needed. The joint venture can be used to test a business relationship or allow a child to gain management experience and ownership in business assets. The purpose of this Factsheet is to help farm business owners understand what a joint venture is and when it may be a suitable business structure for them to utilize. This Factsheet is part of a series covering farm business structures.

Other OMAF Factsheets on farm business structures are:

Farm Corporations, Order No. 01-057
New Generation Co-operatives, Order No. 02-017
Farm Business Partnerships, Order No. 02-047

| Top of Page |

Section 1 - The Basics of a Joint Venture

What is a Joint Venture?

A joint venture, while not defined in the *Income Tax Act,* generally refers to a business structure that closely resembles a partnership but lacks one or more of the essential elements of a partnership. In effect, a joint venture is defined by the absence of key partnership elements, as outlined below. Because of this, it is important to understand the definition of a partnership so that business owners do not inadvertently enter into a partnership arrangement when a joint venture structure is intended. The result of making such a mistake could mean the assumption of unwanted liability for other parties' debts or undesired tax consequences. The standard definition of a partnership is "a business relationship where two or more persons carry on a business with a view to make a profit."

A partnership has the following characteristics:

- an agreement to share the profits and losses of a business exists
- the ability of each partner to contractually bind the other partners
- joint ownership of property (although it is common to hold some property outside of the partnership)
- the use of the words "partner" and "partnership' in any written documentation (i.e., how the relationship is perceived by third parties);
- the use of a partnership name, joint bank account, joint accounting, single financing, etc.
- formal registration as a partnership.

For more information on partnerships, see OMAF Factsheet *Farm Business Partnerships*, Order No. 02-047.

In contrast to the above list joint ventures differ from partnerships in the following ways:

- A joint venture has a specific term to its existence (e.g. 1 yr, 5 yr or when something specified is accomplished). A partnership often has an undefined term.
- The objective of a joint venture usually is to carry out a single project or a limited number of projects.
- In a partnership, the partners share profits. In a joint venture, the venturers share a percentage of the revenue and expenses based on their percentage of contribution to the joint venture. (*see the section below "Does a Joint Venture Share Profits?"*)
- The joint venture does not borrow money, the individual venturers do.
- The parties in a joint venture retain individual ownership of assets (land, buildings, machinery, livestock) but contribute the use of the assets to the joint venture.
- Participants will prepare their own business income statement to reflect their operation of the joint project. Each venturer is free to report and claim reserves and other discretionary deductions or elections individually for tax purposes.
- A joint venture does not have a fiscal period per se. Administratively, CCRA will normally allow a joint venture to establish its own fiscal period, which may differ from the fiscal period of each venturer, provided that all participants agree to it.
- A sale of an interest in the joint venture is simply a sale of the seller's undivided interest in the assets in the joint venture. Thus a sale may result in recapture (if the asset is depreciable property), ordinary income, or capital gains depending on the nature of the asset.
- Generally, a joint venture ends upon the completion of a project or upon the sale of all assets used by the joint venture.

Does a Joint Venture Share Profits?

The distinction between sharing net profits verses gross revenue is one of the defining features of the joint venture and one that is sometimes unclear.

Partners in a partnership have the right to participate in the profits and share equally the losses of a partnership in proportion to their partnership interests. In the absence of an agreement to the contrary, partners are deemed to have equal interests in the enterprise. In contrast, while joint venturers are interested in ensuring that the venture operates profitably, it is a profit for the individual venturers as opposed to the venture itself that is important. For example, a joint venture in a beef feedlot operation where cattle and feed are jointly contributed to the project may yield profits for one venturer and not the other depending on when each venturer elects to sell their cattle. In addition, the expenses and overhead of each venturers other business enterprises may impact on the overall profitability of the joint venture for any particular venturer.

In a joint venture profits and expenses are "allocated" to the venturers as opposed to any general assumption of equal participation. In addition, the individual parties to a joint venture participate only in the profits and losses of the activities undertaken by the venture; they do not participate in the profits, losses or risks of the other parties or their other business activities.

Why Form a Joint Venture?

Joint ventures, sometimes called "working or operating arrangements", are commonly used in parent and child business arrangements. They allow the child to gain both management experience and ownership in

a business. They can also be dissolved more easily than either a partnership or corporation. This makes them an ideal structure in which to test a business relationship.

Unrelated individuals appreciate that with a joint venture they can maintain control over a specific business undertaking while remaining separate business entities.

Joint ventures can involve:

- the complete farming operation where income from all assets are pooled,
- only part of a farming operation such as a livestock or crop enterprise or
- just a specific asset, such as a combine.

Some landowners enter into joint ventures rather than lease their land in order to maintain farming income and thereby preserve some specific income tax deferrals such as rollovers to children.

Table 1 below outlines some of the other advantages and disadvantages of a joint venture.

Table 1. Advantages and Disadvantages of Joint Ventures

Advantages	Disadvantages
Assets are owned individually and may be rolled over on a tax-deferred basis on a transfer from a parent to a child.	As with all types of farm business arrangements, there is the potential for disagreements – good communication techniques must be practiced.
Capital assets are shared, which may allow fixed costs to be spread over a larger base, lowering costs of production.	A joint venture could potentially be interpreted as a partnership with the associated negative income tax and liability implications.
Labour and management are shared, which permits more specialization and provides individuals with more time off than if the individuals operated sole proprietorship farms.	Each party does not have the freedom of independence in action and decision making as in a sole proprietorship.
Dissolution of a joint venture is simple.	
Share ratios may be changed easily between years.	
Cost to establish is low.	
Allows younger generation to develop management experience.	

How is a Joint Venture Taxed?

A joint venture does not file income tax. The venturers report the income from the joint venture on their personal tax filings. Because the joint venture typically does not own assets the Capital Cost Allowance is claimed by the individual venturer who owns the equipment.

| Top of Page |

Section 2 - Forming the Joint Venture

Ownership of Inventory

Typically the joint venture does not own any assets. However as agricultural joint ventures often involve producing a commodity, there is an issue of how to handle inventory — in particular how to treat opening inventory or changes to the percentage used to calculate the splitting of income and expenses. Some options for handling inventory are:

- Inventory on hand at the beginning of the joint venture belongs to the contributor. This inventory could be valued at its fair market value and that value could be considered a loan to the joint venture.
- Inventory on hand at the end of a venture would be divided in accordance with the percentage shares of the parties. If sold it could be split on that basis or, if held, that value could be considered a loan to the joint venture.
- Inventory on hand when a share ratio is changed would be shared on the previous share basis.

Joint Venture Agreements

To establish that a business relationship is a joint venture and not a partnership, draw up a joint venture agreement outlining the parties' intentions, rights, and obligations.

The joint venture agreement often allows the venturers to:

- participate in decisions on common issues relating to the joint operation
- assign their interest without the consent of co-venturers
- freely compete with co-venturers
- use for their benefit, any knowledge or information gained from the joint venture

The joint venture agreement also identifies:

- the objective of the joint venture
- the contribution, role and involvement of each co-venturer
- how long the joint venture will exist
- how the project will be managed
- allocation of revenues and expenses from the project
- the events that can trigger the withdrawal of a venturer or the termination of the project.

Spousal Joint Ventures

While spousal partnerships are much more common as an alternative to paying a wage to a spouse, a spousal joint venture could also be used in the same fashion. This would permit each spouse to receive a share of the farm's revenue and expenses.

As long as each spouse contributes capital and/or labour and management, then a joint venture can be justified. A joint venture may be more advantageous than paying a wage to a spouse if the spouse's capital contribution is significant. The division of income between husband and wife should be reasonable given their respective contribution of capital and labour to the joint venture.

Capital contributed must in fact belong to the spouse making the contribution. Capital given by one spouse to the other is really the capital of the giver. Such an arrangement by itself would not guarantee that future capital gains could be split.

| Top of Page |

Section 3 - Operating the Joint Venture

Decision Making

Joint venturers are free to conduct other business apart from the joint venture activities, even if it is in direct competition with their joint venture. In addition no venturer has the authority to act on the other venturers behalf with regard to assuming any liabilities or responsibilities. In this respect the joint venture differs from the partnership structure. In most cases, the decision-making authority is shared by the venturers on an equal basis and decisions are mutually agreed to. In the case of a parent-child joint venture where contributions to the venture are more likely to be unequal, consider adding a clause outlining how a decision would be reached where there is no mutual agreement. For instance the agreement might state what percentage of the vote certain venturers would have.

Allocation of Joint Venture Income and Profits

Every joint venture must determine how the income of the venture will be divided among the co-venturers. Table 2, *Allocation of Joint Venture Income and Expenses*, shows an example of a joint venture between a father and a son. In this example the father contributes $450,000 of assets and the son $50,000. They both agree that they want a 4% return on their investment of land and a 6% return on all other investments. The father will receive $15,000 for his return for labour and the son will receive $25,000. Note that for tax purposes, the salary paid to a venturer is not an expense. It is just part of the income-splitting formula.

In our example, the father receives a 52.5% share of income and the son 47.5%. The expenses are then allocated on the same basis. A new calculation should take place each year based on the investment in the joint venture by each party. For tax purposes maintain good records as to the amount taken out of the joint venture and the amount of income share left inside the joint venture.

If two joint venturers wanted a 50:50 income and expense sharing arrangement, but their land holdings are not equal, one solution would be for the joint venture to rent each parties land. This would be fair as long as other contributions, such as machinery, labour and management, were of equal value.

The Contribution Approach

The contribution approach is used in the *Table 2* example to arrive at a profit sharing percentage for each of the venturers. Since the parties may contribute labour, management and capital to the joint venture, it is reasonable to divide the income or expenses based on the relative contributions of each party. The underlying principal is that returns are to be shared in the same proportion as the costs and capital are contributed.

Valuing Contributions

In calculating the contributions of each party, it is important to use realistic estimates of value. Use market values in valuing assets. Value labour and management at what each party could earn elsewhere, or what it would cost to hire the services each party provides to the farm. Interest on investment should be approximately the same as long-term interest rates. However, with land a lower interest rate may be used since land normally has long-term capital appreciation in addition to the annual rental return it can generate. The joint venture contribution would reflect only the annual return, and therefore a lower investment rate can be used.

Review the share ratio whenever there is a change in the relative contributions of capital and labour or management by any of the parties.

Day-to-Day Operating Procedures

The day to day handling of income and expenses for a joint venture is made simpler by establishing a joint bank account for the joint venture and separate individual bank accounts for the individuals. There are 2 ways that income and expenses can be handled.

1. All income and expenses are deposited and paid from the joint venture account. Venturers would take drawings from this account in the proposed split.

2. Income from the joint venture is paid directly to the venturers and deposited in their personal accounts. Funds are advanced to the joint venture account in the agreed to percentage to cover the payment of joint venture expenses.

Even though the parties may refer to the drawings as a salary or wage, it must always be considered as a draw. Individuals pay for personal expenses, debt servicing and capital purchases from their separate bank accounts.

Accounting

For accounting purposes, a separate accounting system should handle all transactions through the joint account. In addition, each individual should have an accounting system for his personal and business related transactions handled through the individual bank accounts. This creates at least three accounting systems for a two-person joint venture. However, there will only be a few transactions in each individual's accounting system. The joint venture's accounting system will have the most transactions.

The accounting system should account for all flows of money between the individuals and the joint venture. Further, the flows of money should differentiate between payments on loans, capital, drawings, etc.

At each year end, any annual surplus in the joint venture is paid out to individual parties. The following year can then start fresh. If the joint venture requires operating capital, the individual parties could "loan" funds to the joint venture.

| Top of Page |re

Section 4 - Dissolving the Joint Venture

Dissolution

On dissolution of a joint venture each party would be entitled to their individually owned assets, plus their share of farm inventory, less operating costs. Since in most cases the individual parties own the assets contributed to the joint venture there is no taxable disposition of assets when the joint venture winds down.

The joint venture agreement usually sets out the conditions upon which the joint venture is terminated. These might include one of the venturers disposing of their assets used by the joint venture, or the death of one of the venturers. It could also be the arrival of date upon which the parties have decided to terminate the joint venture or when one of the parties gives notification.

Table 2. Allocation of Joint Venture Income and Expenses

Joint Venture Allocation

Details	Father	Son	Joint Venture
Fair Market Value of Assets Contributed to the Joint Venture			
Land	300,000	50,000	350,000
Buildings and Improvements	75,000	—	75,000
Machinery and Equipment	75,000	100,000	175,000
Other Assets	0	0	0
Total Investment	450,000	150,000	600,000
Percentage Investment (%)	75.0%	25.0%	
Labour and Investment Calculations			
Salary for Labour and Management	15,000	25,000	40,000

Return Desired on Land — 4%	12,000	2,000	14,000
Return Desired on all other assets — 6%	9,000	6,000	15,000
Total Labour and Investment Allocated	**21,000**	**8,000**	**29,000**
Joint Venture Income and Expense Allocations			
Revenue from Joint Venture			260,000
Operating Expenses of Joint Venture			190,000
Net Income of Joint venture			70,000
Amount allocated as Salary	15,000	25,000	40,000
Balance after Salary allocations			30,000
Amount allocated as Interest on Investment	21,000	8,000	29,000
Balance after Interest allocations			1,000
Amount allocated Based on Percentage of Initial Investment	750	250	1,000
Balance after all allocations			0
Share of Joint Venture Income	36,750	33,250	
Percentage Share	52.5%	47.5%	
Allocation of Revenue	136,500	123,500	
Allocation of Expenses	99,750	90,250	
Allocation of Gross Profits	36,750	33,250	

| Top of Page |

Summary

A joint venture is just one of a number of business arrangements which a farm business can use. It is suitable as an intermediate structure to test a business relationship or where the parties do not want to enter into a more permanent and restrictive business arrangement. Farm business owners should consult with their advisors to determine which arrangement is most suitable for their business.

This publication is intended as general information and not as specific advice concerning individual situations. Although it outlines some of the legal and tax considerations of joint ventures it should not be considered as either an interpretation or complete coverage of the *Income Tax Act* or the various law affecting joint ventures. The Government of Ontario assumes no responsibility towards persons using it as such.

This Factsheet was written by **Rob Gamble**, Finance and Business Structures, Program Lead, Agriculture and Rural Division, OMAF, Guelph. Portions of this Factsheet were taken with permission from a paper entitled "Adventures in Ventures", 1998 OMAF Farm Tax and Business Seminar, written by **Douglas C. Jack**, Barrister and Solicitor, Fergus, Ontario. The author would like to acknowledge the assistance of **Ed Mitukiewicz**, CA, Collins Barrow, Elora, Ontario in reviewing this Factsheet.

| Top of Page |

| Business Development Home Page |

| Central Site | Feedback | Search | Site Map | Français|
| Home | What's New | Calendar | Products | News Releases |

Ontario

This site maintained by the Government of Ontario, Canada

This information is provided as a public service, but we cannot guarantee that the information is current or accurate. Readers should verify the information before acting on it.

Feedback and technical inquiries to: busdev@omaf.gov.on.ca

© Copyright 2003 Queen's Printer for Ontario
Last Updated: January 17, 2003

Ontario

Ministère de
l'Agriculture et de l'Alimentation

FICHE TECHNIQUE
ISSN 1198-7138 ©Imprimeur de la Reine pour l'Ontario

Agdex: 812 Date de publication: Octobre 2002
Commande no. 02-070 Dernière révision: Octobre 2002

Titre: La coentreprise agricole

Division: Division de l'agriculture et des affaires rurales
Situation: Octobre 2002
Rédacteur: Rob Gamble

Table des matières

Section 1 — Principes de base de la coentreprise agricole
Section 2 — Création d'une coentreprise agricole
Section 3 — Exploitation de la coentreprise agricole
Section 4 — Dissolution de la coentreprise agricole

La coentreprise est tout indiquée pour qui recherche des modalités plus souples et moins contraignantes que celles dont s'assortit la société de personnes ou la société par actions. La coentreprise peut servir à éprouver une relation d'affaires ou donner l'occasion à la nouvelle génération d'acquérir de l'expérience en gestion et une participation dans l'actif de l'entreprise. La présente fiche technique a pour but d'expliquer aux propriétaires d'entreprises agricoles ce qu'est la coentreprise et à quel moment il peut être intéressant d'y recourir. Cette fiche technique s'inscrit dans une série qui porte sur les structures juridiques des entreprises agricoles et qui réunit aussi les titres suivants :

Sociétés d'exploitation agricole, commande n° 01-058;

Coopératives de nouvelle génération, commande n° 02-018;

La *société de personnes agricole*, commande n° 02-048.

| Haut de la page |

Section 1 - Principes de base de la coentreprise agricole

Qu'est-ce qu'une coentreprise agricole?

Bien qu'il ne soit pas défini dans la *Loi de l'impôt sur le revenu*, le terme « coentreprise » désigne en général une structure d'entreprise très semblable à la société de personnes, si ce n'est qu'un ou plusieurs des éléments essentiels à la société de personnes lui font défaut. En effet, la coentreprise se définit par l'absence d'éléments clés de la société de personnes, comme il est indiqué plus bas. Il est donc important pour les propriétaires d'entreprises de bien comprendre ce qu'est une société de personnes afin d'éviter d'en créer une par inadvertance lorsque leur but est en fait de créer une coentreprise. Autrement, ils se retrouvent responsables des dettes des autres parties et font face à des conséquences fiscales non souhaitées.

Par définition, une société de personnes est « une relation d'affaires qui existe entre au moins deux personnes qui exploitent une entreprise en commun dans un but lucratif ». Voici les caractéristiques de la société de personnes :

- l'existence d'une entente de partage des profits et des pertes d'une entreprise;
- la capacité de chaque associé d'engager la responsabilité des autres associés;
- la propriété commune des biens de l'entreprise (même s'il est fréquent que les associés détiennent certains biens en dehors de la société de personnes);
- l'utilisation des mots « associés » et « société de personnes » dans la documentation (c.-à-d. si l'entreprise donne à croire qu'elle est gérée par des associés);
- l'utilisation d'une dénomination de société de personnes, d'un compte bancaire en commun, d'une comptabilité commune, d'un financement commun, etc.
- l'enregistrement officiel de l'entreprise comme société de personnes.

Pour plus d'information sur la société de personnes, voir la fiche technique du MAAO, *La société de personnes*, commande n° 02-048.

Par comparaison à la liste qui précède, voici en quoi la coentreprise se distingue de la société de personnes :

- La coentreprise est créée pour une durée définie (p. ex. 1 an, 5 ans ou la durée d'un projet particulier). Or, la société de personnes a une durée indéfinie.
- La coentreprise est habituellement créée pour mener à bien un projet défini ou un nombre restreint de projets.
- Dans la société de personnes, les associés se partagent les profits. Or, dans la coentreprise, les coentrepreneurs se partagent un pourcentage des produits et des charges au prorata de leur apport dans la coentreprise (*voir la rubrique ci-dessous « Y a-t-il partage des profits dans une coentreprise? »*).
- Dans la coentreprise, les emprunts sont faits par les coentrepreneurs individuellement et non par la coentreprise.
- Les coentrepreneurs conservent leurs droits de propriété sur les éléments d'actif (bien-fonds, bâtiments, machinerie, bétail), mais consentent à ce que la coentreprise utilise les éléments d'actif.
- Les coentrepreneurs dressent leur propre état des résultats, qui reflète leur exploitation du projet commun. Chaque coentrepreneur est libre de déclarer et de réclamer des réserves et des déductions discrétionnaires ou de faire des choix personnels relativement à l'impôt sur le revenu.
- Aucun exercice fiscal n'est véritablement associé à une coentreprise. Sur le plan administratif, l'Agence des douanes et du revenu du Canada autorise normalement la coentreprise à établir son propre exercice, lequel peut différer pour chacun des coentrepreneurs, dans la mesure où tous y consentent.
- La vente d'une participation dans une coentreprise se résume à la vente de la participation indivise du vendeur dans les éléments d'actif qui font partie de la coentreprise. Ainsi, une vente peut entraîner une récupération de la déduction pour amortissement (si l'élément d'actif est un bien amortissable), un revenu ordinaire, ou des gains en capital, selon la nature de l'élément d'actif.
- En général, la coentreprise cesse ses activités à la fin du projet ou à la vente de tous les éléments d'actif utilisés par la coentreprise.

Y a-t-il partage des profits dans une coentreprise?

Au chapitre du partage des profits, il faut faire une distinction entre bénéfice brut et bénéfice net, car cette distinction est à la base d'une caractéristique fondamentale de la coentreprise, souvent mal comprise du reste.

Dans la société de personnes, les profits et les pertes de l'entreprise sont répartis entre les associés au prorata de leurs participations respectives. En l'absence d'un contrat prévoyant des conditions différentes, les associés sont réputés avoir une participation égale dans l'entreprise. Par comparaison, dans la coentreprise, même si les coentrepreneurs ont intérêt à veiller à ce que la coentreprise soit rentable, les profits sont touchés par les coentrepreneurs individuellement et non par la coentreprise. Par exemple, un parc d'engraissement de bovins de boucherie constitué en une coentreprise dans laquelle les coentrepreneurs fournissent les bovins et les aliments peut rapporter des profits à un coentrepreneur et non à un autre, selon le moment où chacun décide de vendre ses bovins. De plus, les charges et les frais généraux liés aux autres entreprises commerciales de chacun des coentrepreneurs peuvent avoir des répercussions sur la rentabilité globale de la coentreprise pour un coentrepreneur en particulier.

La coentreprise « répartit » les produits et les charges entre les coentrepreneurs plutôt que de leur accorder une participation égale aux profits. De plus, les coentrepreneurs ne partagent que les produits et

les charges liés au projet commun. Ils ne partagent pas les profits, les pertes ni les risques des autres coentrepreneurs ni de leurs autres activités commerciales.

Pourquoi créer une coentreprise?

Les coentreprises, aussi appelées « entreprises communes », « entreprises en participation », « entreprises en coparticipation » et « groupements d'intérêt économique » sont souvent constituées entre un parent et son enfant. Elles permettent à l'enfant d'acquérir à la fois de l'expérience de gestion et une participation dans l'entreprise. Elles peuvent être dissoutes plus facilement que les sociétés de personnes ou que les sociétés par actions. Cette caractéristique en fait une structure idéale pour mettre à l'épreuve une relation d'affaires.

Des personnes non apparentées voient dans la coentreprise un moyen de conserver la mainmise sur un secteur d'activité précis dans le cadre d'entités commerciales distinctes.

Les coentreprises peuvent englober :

- l'ensemble d'une exploitation agricole par la mise en commun des produits et des charges liés à tous les éléments d'actif;
- une partie seulement d'une exploitation agricole et se limiter par exemple uniquement aux activités d'élevage ou uniquement aux activités de culture;
- des éléments d'actif très précis, comme une moissonneuse-batteuse.

Certains propriétaires fonciers concluent des contrats de coentreprise au lieu de louer leurs terres, pour continuer à toucher des « revenus d'agriculture » et conserver ainsi certains avantages fiscaux, comme les dispositions de roulement qui leur permettent de transférer à leurs enfants des éléments d'actif en franchise d'impôt.

Le tableau 1 fait ressortir certains autres avantages et inconvénients de la coentreprise.

Tableau 1. Avantages et inconvénients de la coentreprise

Avantages	Inconvénients
• Les éléments d'actif appartiennent en propre à chacun des coentrepreneurs, ce qui leur donne droit aux dispositions de roulement, donc au transfert de biens en franchise d'impôt à leurs enfants.	• Comme pour tout type d'entente visant l'exploitation d'une entreprise agricole, les risques de mésentente existent, d'où la nécessité d'entretenir de bonnes communications.
• Les immobilisations sont partagées, ce qui permet de répartir les coûts fixes entre un plus grand nombre de personnes et d'abaisser ainsi les coûts de production.	• Une coentreprise risque d'être interprétée comme une société de personnes et d'entraîner des répercussions négatives sur le plan fiscal et sur le plan de la responsabilité.
• Les coentrepreneurs se partagent le travail et la gestion, ce qui leur permet une plus grande spécialisation et leur laisse plus de temps que s'ils devaient exploiter des fermes dans le cadre d'entreprises à propriétaire unique.	• Le coentrepreneur ne jouit pas de la même liberté d'action et de décision que dans le cadre d'une entreprise à propriétaire unique.
• Il est facile de dissoudre une coentreprise.	
• Les pourcentages de répartition peuvent être changés facilement d'une année à l'autre.	
• Les coûts d'établissement sont faibles.	

• La jeune génération a la chance d'acquérir de l'expérience en gestion.	

Comment la coentreprise est-elle imposée?

La coentreprise n'a pas à produire de déclaration de revenus. Les coentrepreneurs déclarent les revenus qu'ils tirent de la coentreprise sur leur propre déclaration de revenus. Comme la coentreprise n'est pas propriétaire des éléments d'actif, la déduction pour amortissement est réclamée par le coentrepreneur à qui appartient le matériel.

| Haut de la page |

Section 2 — Création d'une coentreprise agricole

Propriété des stocks

En général, la coentreprise n'est pas propriétaire des éléments d'actif. Toutefois, comme les coentreprises agricoles sont souvent engagées dans la production d'une denrée, la question de la propriété des stocks se pose, en particulier comment faut-il considérer les stocks d'ouverture ou les changements dans les pourcentages de répartition des produits et des charges. Voici différentes façons de considérer les stocks:

- Les stocks en main au démarrage de la coentreprise appartiennent au donateur. Les stocks peuvent être évalués à leur juste valeur marchande, laquelle peut être considérée comme un prêt à la coentreprise.
- Les stocks en main à la cessation des activités de la coentreprise sont répartis selon les pourcentages qui reviennent à chaque coentrepreneur. S'ils sont vendus, le produit de la vente peut être réparti de la même façon ou, s'ils sont conservés, leur valeur peut être considérée comme un prêt à la coentreprise.
- Les stocks en main au moment où le pourcentage de répartition est modifié sont partagés selon les pourcentages en vigueur avant la modification.

Contrats de coentreprise

Pour établir qu'une relation d'affaires est une coentreprise et non une société de personnes, il faut se doter d'un contrat de coentreprise stipulant les intentions des parties, leurs droits et leurs obligations.

Le contrat de coentreprise autorise souvent les coentrepreneurs à :

- avoir voix au chapitre dans les décisions portant sur le projet commun;
- céder leur participation sans le consentement des autres coentrepreneurs;
- entrer en libre concurrence avec les coentrepreneurs;
- utiliser à leur profit toute connaissance ou information provenant de la coentreprise.

Le contrat de coentreprise précise également :

- l'objectif poursuivi par la coentreprise;
- l'apport, le rôle et les fonctions de chaque coentrepreneur;
- la durée d'existence de la coentreprise;
- la façon dont le projet sera géré;
- la répartition des produits et des charges liés au projet;
- les événements qui peuvent déclencher le retrait d'un coentrepreneur ou la cessation du projet.

Coentreprises entre conjoints

Bien que la société de personnes soit beaucoup plus utilisée comme moyen de verser un salaire à un conjoint, une coentreprise entre conjoints peut être utilisée de la même façon. Les conjoints peuvent alors se partager les produits et les charges selon un certain pourcentage.

Dans la mesure où chaque conjoint fait un apport en capital et/ou en main-d'oeuvre et en gestion, une coentreprise peut être justifiée. Une coentreprise peut être plus avantageuse que le versement d'un salaire au conjoint si l'apport en capital de ce dernier est significatif. Le partage des bénéfices entre conjoints doit être raisonnable, compte tenu de l'apport en capital et en main-d'oeuvre respectif de chacun dans la coentreprise. Le capital fourni doit en fait appartenir au conjoint qui fait l'apport.

Le capital qu'un conjoint donne à l'autre demeure le capital du donateur. Une telle entente ne constituerait pas une garantie que d'éventuels gains en capital pourraient être partagés.

| Haut de la page |

Section 3 - Exploitation de la coentreprise agricole

Prise de décisions

Les coentrepreneurs sont libres d'exercer des activités commerciales distinctes des activités de la coentreprise, et même des activités qui entrent en concurrence directe avec la coentreprise. De plus, aucun coentrepreneur n'a le pouvoir d'agir pour le compte des autres coentrepreneurs pour ce qui est d'endosser des responsabilités financières ou autres. À ce chapitre, la coentreprise diffère de la structure de la société de personnes. Dans la plupart des cas, le pouvoir décisionnel est partagé à part égale entre les coentrepreneurs et les décisions se prennent par consensus. Dans le cas d'une coentreprise parent-enfant où les apports à la coentreprise risquent davantage d'être déséquilibrés, on peut envisager d'ajouter une clause décrivant le processus de prise de décision en cas de désaccord. Par exemple, l'entente pourrait stipuler le pourcentage de voix qui revient à certains coentrepreneurs.

Répartition du bénéfice

Le mode de partage du bénéfice doit être précisé pour chaque coentreprise. Le tableau 2, *Répartition des produits et des charges de la coentreprise*, donne un exemple d'une coentreprise créée entre un père et son fils. Dans cet exemple, le père fournit 450 000 $ d'actif et le fils, 50 000 $. Tous deux s'entendent qu'ils veulent un rendement de 4 % sur leur investissement en biens-fonds et un rendement de 6 % sur tous leurs autres investissements. Au titre de la rémunération sur la main-d'oeuvre, le père reçoit 15 000 $ et le fils, 25 000 $. Aux fins de l'impôt, le salaire payé à un coentrepreneur constitue non pas une charge, mais l'application de la formule de partage du bénéfice.

Dans l'exemple, les produits et les charges sont répartis selon les pourcentages suivants : 52,5 % pour le père et 47,5 % pour le fils. Un nouveau calcul doit être fait chaque année en fonction de l'investissement fait par chacune des parties dans la coentreprise. Aux fins de l'impôt, il faut tenir de bons registres des sommes retirées de la coentreprise et de la partie du bénéfice qui y est laissée investie.

Si deux coentrepreneurs optent pour un mode de partage des produits et des charges de 50:50, mais que leur apport en biens-fonds n'est pas équivalent, une solution consiste pour la coentreprise à louer la terre de chacune des parties. Cette solution est équitable dans la mesure où les autres apports, notamment en machinerie, en main-d'oeuvre et en gestion, sont de valeur égale.

Méthode fondée sur les apports

La méthode fondée sur les apports est utilisée dans le tableau 2 pour établir la quote-part de chacun. Comme les coentrepreneurs peuvent fournir à la coentreprise un apport en main-d'oeuvre, en gestion et en capital, il est raisonnable de répartir les produits et les charges en fonction de l'apport relatif de chacun. Le principe sous-jacent est que les rendements et les coûts doivent être partagés dans la même proportion que les apports de capital.

Évaluation des apports

Dans le calcul des apports de chacun, il est important d'utiliser des données estimatives réalistes. Se fier aux valeurs marchandes dans l'évaluation des éléments d'actif. Évaluer les apports en main-d'oeuvre et en gestion en fonction de ce que chaque coentrepreneur pourrait gagner ailleurs, ou en fonction de ce qu'il en coûterait en salaire pour faire réaliser par des tiers le travail fait par chacun des coentrepreneurs dans le cadre de la coentreprise. Calculer l'intérêt sur les investissements à des taux équivalents aux taux d'intérêt à long terme. Les taux peuvent toutefois être plus bas dans le cas des biens-fonds étant donné que ceux-ci rapportent normalement une plus-value à long terme en plus du rendement annuel qu'ils génèrent. Comme le calcul de l'apport ne reflète que le rendement annuel, un taux inférieur peut donc être utilisé sur les investissements.

Il y a lieu de réviser les pourcentages de répartition chaque fois que survient un changement dans les apports relatifs de chacun des coentrepreneurs au titre du capital, de la main-d'œuvre ou de la gestion.

Procédures d'exploitation quotidiennes

La façon de comptabiliser au quotidien les produits et les charges est simplifiée, dans le cadre d'une coentreprise, par l'ouverture d'un compte bancaire en commun pour la coentreprise et de comptes bancaires distincts pour chacun des coentrepreneurs.

Il y a deux moyens de comptabiliser les encaissements et décaissements :

1. Tous les encaissements sont déposés dans le compte en commun et tous les décaissements sont tirés de ce compte. Les coentrepreneurs font des retraits de ce compte selon le pourcentage qui leur revient.
2. Le bénéfice de la coentreprise est versé directement aux coentrepreneurs et déposé dans leurs comptes personnels. Des fonds sont versés dans le compte en commun selon les pourcentages établis pour couvrir le paiement des charges imputables à la coentreprise.

Les sommes que les coentrepreneurs retirent du compte en commun sont des retraits et ne constituent pas des salaires malgré le fait que ce terme soit parfois employé. Chaque particulier paie ses dépenses personnelles et le coût de ses emprunts et de ses immobilisations à même son compte bancaire distinct.

Comptabilité

Un système comptable distinct doit retracer toutes les transactions inscrites dans le compte en commun. De plus, chaque coentrepreneur doit tenir sa propre comptabilité des transactions personnelles et commerciales qui passent par son propre compte bancaire. Cela signifie qu'il doit y avoir au moins trois systèmes comptables pour une coentreprise réunissant deux personnes. Toutefois, la comptabilité de chaque coentrepreneur ne retracera que quelques transactions seulement. Le plus grand nombre de transactions se retrouvera dans la comptabilité établie pour la coentreprise.

La comptabilité doit faire état de tous les mouvements de fonds entre les coentrepreneurs et la coentreprise en plus de préciser s'il s'agit de remboursements de prêts, de versements de capital, de retraits ou autres.

À la fin de l'année, tout surplus dans le compte de la coentreprise est versé aux coentrepreneurs. L'année suivante, on repart à neuf. Si la coentreprise a besoin de capitaux, les coentrepreneurs peuvent lui « prêter » des fonds.

| Haut de la page |

Section 4 - Dissolution de la coentreprise agricole

Dissolution

À la dissolution d'une coentreprise, chaque coentrepreneur a droit aux éléments d'actif qui lui appartiennent et à sa part des stocks de la ferme, diminuée des coûts d'exploitation. Comme dans la plupart des cas, les coentrepreneurs sont propriétaires des éléments d'actif fournis à la coentreprise, la

dissolution de la coentreprise n'entraîne pas de disposition d'éléments d'actif au sens fiscal.

Le contrat de coentreprise établit habituellement les conditions de l'extinction de la coentreprise. Ces conditions peuvent prévoir notamment ce qui arrive lorsque l'un des coentrepreneurs dispose de ses éléments d'actif utilisés par la coentreprise, lorsque l'un des coentrepreneurs décède, lorsque survient la date à laquelle les coentrepreneurs ont décidé de mettre fin à la coentreprise ou la date à laquelle l'un des coentrepreneurs donne un avis aux autres.

Résumé

La coentreprise n'est que l'une de plusieurs structures d'entreprise qui peuvent convenir à une entreprise agricole. Elle constitue une structure intermédiaire permettant de mettre à l'épreuve une relation d'affaires ou d'éviter une structure juridique plus permanente et plus contraignante. Les propriétaires d'entreprises agricoles doivent consulter des conseillers pour s'assurer que l'entente qu'ils envisagent est celle qui convient le mieux à leur situation.

La présente publication se veut un document d'information générale qui ne fournit pas de conseils sur des situations particulières. Même si l'on y trouve des renseignements sur les aspects juridiques et fiscaux des coentreprises, elle ne saurait tenir lieu d'interprétation ou de résumé de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, ni des différentes lois touchant les coentreprises. Le gouvernement de l'Ontario décline toute responsabilité envers quiconque s'en servirait ainsi.

Nous remercions le Secrétariat d'État pour sa contribution financière à la réalisation de la présente fiche technique.

Cette fiche technique a été rédigée par **Rob Gamble**, chef de programme, Finances et structures d'entreprise, Division de l'agriculture et des affaires rurales, MAAO, Guelph. L'auteur tient à souligner qu'il a utilisé des extraits d'un article intitulé « Adventures in Ventures », rédigé en 1998 par **Douglas C. Jack**, avocat, Fergus (Ontario), à l'occasion d'un séminaire du MAAO sur la fiscalité et les entreprises agricoles, et qu'il s'est fait aider par **Ed Mitukiewicz**, CA, Collins Barrow, Elora (Ontario) dans la révision de cette fiche technique.

Tableau 2. Répartition des produits et des charges de la coentreprise

Répartition dans le cadre d'une coentreprise

Détails	Père	Fils	Coentreprise
Juste valeur marchande des apports à la coentreprise			
Bien-fonds	300 000	50 000	350 000
Bâtiments et améliorations	75 000	—	75 000
Machinerie et matériel	75 000	100 000	175 000
Autres éléments d'actif	0	0	0
Investissement total	450 000	150 000	600 000
Pourcentage de l'investissement (%)	75,0%	25,0%	
Calculs liés à la main-d'oeuvre et à l'investissement			
Salaire au titre de la main-d'oeuvre et de la gestion	15 000	25 000	40 000
Rendement souhaité sur le bien-fonds 4 %	12 000	2 000	14 000
Rendement souhaité sur tous les autres éléments d'actif 6 %	9 000	6 000	15 000
Total réparti au titre de la main-d'oeuvre et de l'investissement	**36 000**	**33 000**	**69 000**
Répartition des produits et des charges			

Produits tirés de la coentreprise			260 000
Charges d'exploitation de la coentreprise			190 000
Bénéfice brut tiré de la coentreprise			70 000
Répartition sous forme de salaire	15 000	25 000	40 000
Solde après répartition sous forme de salaire			30 000
Répartition sous forme d'intérêts sur l'investissement	21 000	8 000	29 000
Solde après répartition sous forme d'intérêts			1 000
Répartition au prorata de l'investissement initial	750	250	1 000
Solde après toutes les répartitions			0
Partage du bénéfice de la coentreprise	36 750	33 250	
Quote-part	52,5 %	47,5 %	
Répartition des produits d'exploitation	136 500	123 500	
Répartition des charges d'exploitation	99 750	90 250	
Répartition du bénéfice brut	36 750	33 250	

| Haut de la page |

| Page d'accueil du développement des entreprises |

| Site principal | Commentaires | Recherche | Plan du site | English |
| Page d'accueil | Nouveautés | Calendrier | Produits | Communiqués |

Ontario
Ce site est mis à jour par le gouvernement de l'Ontario, Canada.

Les renseignements de ce site sont fournis à titre de service au public. On ne peut garantir que l'information est à jour ou exacte. Les lecteurs devront vérifier l'information avant de s'en servir.

Vos commentaires et questions techniques à: busdev@omaf.gov.on.ca
©Imprimeur de la Reine pour l'Ontario, 2003
Dernières modifications : 11 février 2003